

Pelatihan Asuransi Mikro untuk Masyarakat Anggota UMKM Di RW 07 Kelurahan Kayu Putih Jakarta Timur

Erizal ^{1*}, Robidi ²

^{1,2} Program Studi S1 Manajemen, Sekolah Tinggi Manajemen Asuransi Trisakti

Correspondence author: Erizal, erizalzal@yahoo.co.id

DOI: <https://doi.org/10.37012/jpkmht.v6i2.2532>

Abstrak

Asuransi Mikro merupakan salah satu bentuk perlindungan keuangan yang ditujukan bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk mengantisipasi risiko usaha yang dapat menyebabkan kerugian finansial. Namun, tingkat pemahaman dan partisipasi pelaku UMKM dalam program asuransi ini masih rendah. Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini bertujuan untuk memberikan edukasi kepada para pelaku UMKM di RW 07, Kelurahan Kayu Putih, Jakarta Timur, mengenai pentingnya Asuransi Mikro sebagai solusi perlindungan usaha. Metode pelaksanaan yang digunakan adalah penyuluhan berbasis ceramah, diskusi interaktif, serta pendekatan langsung (door-to-door) guna memastikan pemahaman peserta terhadap manfaat dan prosedur klaim asuransi. Hasil dari kegiatan ini menunjukkan bahwa setelah mendapatkan penyuluhan, para peserta memiliki pemahaman yang lebih baik mengenai pentingnya asuransi dan banyak yang tertarik untuk mendaftarkan usaha mereka dalam program Asuransi Mikro. Penyuluhan ini juga berhasil meningkatkan kesadaran peserta terhadap berbagai risiko usaha dan cara mengelolanya secara lebih efektif. Oleh karena itu, diperlukan sosialisasi yang lebih luas serta dukungan dari lembaga asuransi dan pemerintah untuk meningkatkan literasi keuangan serta partisipasi UMKM dalam Asuransi Mikro.

Kata Kunci: Asuransi Mikro, UMKM, Literasi Keuangan, Perlindungan Usaha, Penyuluhan

Abstract

Microinsurance is a form of financial protection designed for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) to mitigate business risks that may lead to financial losses. However, MSME participation and understanding of microinsurance programs remain low. This Community Service Program (PkM) aims to educate MSME entrepreneurs in RW 07, Kayu Putih, East Jakarta, about the importance of Microinsurance as a business protection solution. The implementation method includes lectures, interactive discussions, and a door-to-door approach to ensure participants fully understand the benefits and claims procedures of insurance. The results of this program indicate that after the counseling sessions, participants gained a better understanding of the importance of insurance, and many showed interest in enrolling their businesses in Microinsurance programs. This initiative also successfully increased participants' awareness of business risks and effective risk management strategies. Therefore, broader outreach efforts and support from insurance institutions and the government are needed to enhance financial literacy and increase MSME participation in Microinsurance.

Keywords: *Microinsurance, MSMEs, Financial Literacy, Business Protection, Counseling*

PENDAHULUAN

Ibu-ibu rumah tangga yang berdomosili di RW 07 Kelurahan Kayu Putih Jakarta Timur merupakan kelompok ibu-ibu rumah tangga yang saat ini sudah mulai melakukan usaha dengan jalan membuat berbagai jenis makanan jajanan yang dijual ke Masyarakat di sekitar perumahan yang ada dilokasi RW tersebut. Mereka sudah tergabung dalam kelompok UMKM (Kelompok Usaha Menengah dan Usaha Kecil) di bawah bimbingan Ketua RT dan RW setempat.

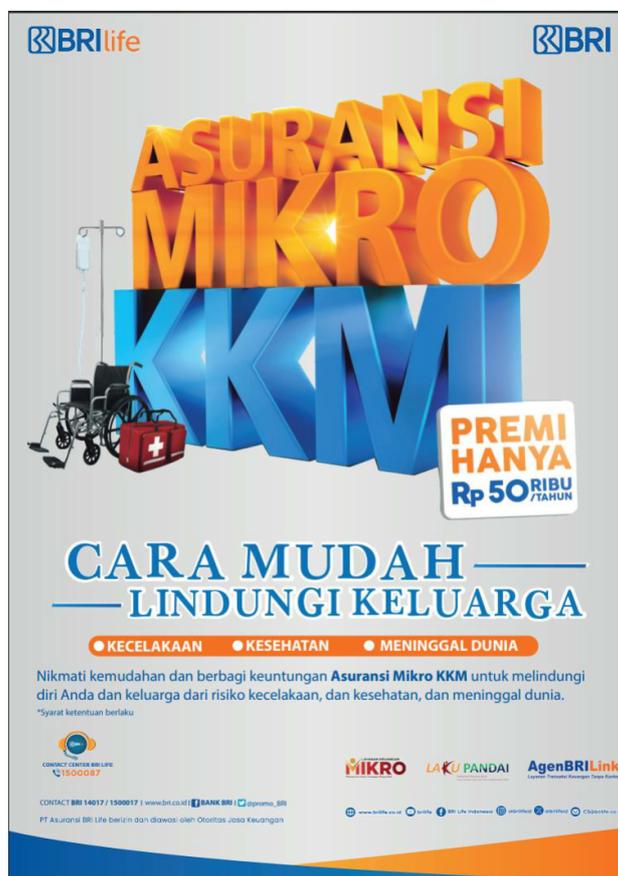
Untuk memajukan usahanya kelompok ibu-ibu tersebut telah mendapat pelatihan dari Tim dosen PKM STMA Trisakti dalam hal Digital Marketing dalam semester Ganjil 2023/2024 yang lalu. Tentu saja yang dibutuhkan oleh seorang pengusaha bukan hanya cara memasarkan produknya saja, tapi kontinuitas dari usahanya.

Oleh karena itu dibutuhkan suatu jalan untuk tetap bisa menjalankan usahanya, meskipun mengalami suatu musibah dengan jalan masuk dalam mengasuransikan usahanya dalam Asuransi Mikro. Kelompok Usaha Kecil/Menengah di komplek perumahan RW 07 sudah berdiri sejak beberapa tahun yang lalu. Pada dasarnya usaha yang dilakukan oleh para ibu-ibu merupakan makanan kecil atau berbagai jenis makanan kecil untuk jajanan, warung makan, bubur ayam. Anak anak sekolah dan penduduk sekitar. Kalau diperhatikan kegiatan mereka cukup aktif, hanya ada beberapa yang masih terlihat banyak yang berusia lebih dari 30 tahunan, sehingga rentan terhadap penyakit dan kecelakaan waktu membeli bahan-bahan dagangannya jadi perlu solusi permasalahan ini di proteksi dengan Asuransi Mikro KKM, ini pernah terjadi saat pergi kepasar terjadi kecelakaan, terpaksa ditangani sendiri yang dikeluarkan dari kantong sendiri karena tidak punya asuransi, jadi perlu asuransi mikro Kecelakaan, Kesehatan dan Meninggal Dunia untuk proteksi dan biaya lebih murah dibandingkan dengan produk asuransi lain.

Bank Indonesia (2020) menyatakan bahwa UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia dengan kontribusi lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional. Namun, salah satu kendala utama yang dihadapi oleh UMKM adalah keterbatasan akses terhadap perlindungan keuangan, seperti asuransi usaha (Bank Indonesia, 2020). Oleh karena itu, keberadaan Asuransi Mikro menjadi solusi bagi pelaku usaha kecil agar mereka dapat tetap bertahan meskipun menghadapi risiko finansial yang tidak terduga.

Lembaga Penjamin Simpanan (LPS) menegaskan bahwa literasi keuangan merupakan salah <https://journal.thamrin.ac.id/index.php/JPKMHthamrin/article/view/2532/2360>

satu faktor utama dalam meningkatkan partisipasi masyarakat dalam produk keuangan, termasuk Asuransi Mikro. Kurangnya pemahaman terhadap manfaat asuransi sering kali menjadi penghambat utama bagi UMKM dalam memanfaatkan perlindungan finansial yang tersedia (LPS, 2021).



Gambar 1. Produk Asuransi Mikro BRILife

Asuransi Mikro merupakan suatu produk asuransi yang diperuntukkan bagi Masyarakat yang berpenghasilan rendah. Asuransi ini dikemas secara sederhana baik fitur maupun proses administrasinya sehingga mudah didapatkan, harganya terjangkau, serta mampu memberikan santunan secepat mungkin. Target utama pemasaran produk asuransi ini adalah masyarakat dengan penghasilan tidak lebih dari Rp 2,5 juta setiap bulan. Tujuan pengembangan asuransi ini adalah agar masyarakat berpenghasilan rendah dapat memiliki asuransi sebagai mekanisme perlindungan atas risiko yang dihadapi.

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Asuransi Mikro adalah produk asuransi yang ditujukan bagi masyarakat berpenghasilan rendah dengan proses administrasi yang sederhana, harga terjangkau, serta manfaat yang cepat diberikan kepada pemegang polis (Buku Saku OJK, 2015). Produk ini bertujuan untuk memberikan perlindungan terhadap

risiko finansial yang dapat terjadi dalam kehidupan sehari-hari maupun dalam usaha kecil.

Karakter asuransi mikro yang sesuai dengan kemampuan Masyarakat berpenghasilan rendah, antara lain:

- A. Sederhana: Produk asuransi mikro memberikan manfaat perlindungan dasar atas risiko yang umum dihadapi oleh masyarakat berpenghasilan rendah. Selain itu, produk asuransi ini memiliki polis, fitur, dan proses administrasi yang sederhana.
- B. Mudah didapatkan: Produk asuransi mikro dapat diperoleh di banyak tempat yang mudah dijangkau, misalnya di pasar swalayan, kantor pos, pegadaian, kios-kios, minimarket, kantor kepala desa, dan lain-lain. Untuk makin memudahkan lagi, produk asuransi ini dapat dibeli di koperasi, arisan, komunitas keagamaan, komunitas nelayan, komunitas petani, komunitas peternak, dan lain sebagainya.
- C. Ekonomis: Premi yang ditetapkan untuk produk asuransi ini terjangkau oleh masyarakat berpenghasilan rendah dengan manfaat asuransi yang optimal.
- D. Segera: Proses pembayaran santunan asuransi ini relatif singkat, yaitu tidak lebih dari 10 hari setelah semua dokumen klaim asuransi diterima secara lengkap dan benar oleh perusahaan asuransi. Proses pembayaran santunan harus segera dilakukan setelah terjadinya risiko, jauh lebih cepat dari proses pembayaran asuransi konvensional. Hal ini disebabkan masyarakat berpenghasilan rendah biasanya tidak memiliki tabungan yang cukup dan sangat membutuhkan dana untuk menghadapi dampak keuangan dari musibah yang terjadi.

Produk-produk asuransi mikro beragam, di mana setiap produk tersebut memberikan jaminan yang berbeda pula sesuai dengan kebutuhan masyarakat saat ini. Produk-produk asuransi mikro antara lain:

- a. Asuransi Kecelakaan diri
- b. Asuransi Kesehatan
- c. Asuransi Kematian/meninggal dunia
- d. Asuransi gempa bumi
- e. Asuransi kebakaran

Dalam hal ini, asuransi mikro juga dapat di definisikan sebagai sebuah produk asuransi yang ditujukan agar semua lapisan masyarakat dapat memiliki asuransi dengan harga yang terjangkau. Produk ini memiliki administrasi yang sederhana, dapat diperoleh setiap nasabah,

harga ekonomis dan prosedur klaim yang cepat dan mudah. Asuransi Mikro juga memberikan santunan kepada ahli waris atas meninggalnya atau cacat tetap keseluruhan yang dialami Peserta Asuransi (selanjutnya disebut “Peserta”) akibat kecelakaan, kecuali kecelakaan akibat bunuh diri atau melakukan tindakan kriminal / melawan hukum. Berdasarkan informasi dari BRI Life (2024), Asuransi Mikro KKM menawarkan premi yang sangat terjangkau, yaitu Rp40.000 per tahun, dengan manfaat pertanggungan mencapai Rp5.000.000. Hal ini memungkinkan pelaku UMKM untuk mendapatkan perlindungan finansial dengan biaya yang relatif kecil dibandingkan dengan potensi risiko yang mungkin mereka hadapi (BRI Life, 2024).

Berdasarkan laporan Kementerian Koperasi dan UKM RI (2021), masih banyak pelaku UMKM yang belum memiliki perlindungan finansial yang memadai akibat keterbatasan pengetahuan dan akses terhadap produk asuransi. Program Asuransi Mikro yang dikembangkan oleh lembaga keuangan seperti BRI Life dapat membantu memberikan perlindungan bagi para pelaku usaha kecil dengan biaya yang terjangkau (Kementerian Koperasi dan UKM RI, 2021).

Sesuai dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) Nomor 19/SEOJK.05/2020, pemasaran produk Asuransi Mikro harus dilakukan melalui jalur distribusi yang sederhana dan mudah diakses oleh masyarakat, termasuk melalui koperasi, warung, atau agen asuransi (POJK No. 19/SEOJK.05/2020). Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa produk ini dapat menjangkau lebih banyak pelaku UMKM yang membutuhkan perlindungan keuangan.

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 ketentuan umum Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun

tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sebagai berikut:

- 1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut: a. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau b. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut: a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- 3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut: a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Kriteria sebagaimana dimaksud pada ayat (1) huruf a, huruf b, dan ayat (2) huruf a, huruf b, serta ayat (3) huruf a, huruf b nilai nominalnya dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian yang diatur dengan Peraturan Presiden.

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Rbeda menurut negara.

UMKM merupakan suatu usaha yang hanya memiliki ruang lingkup pasar yang kecil, tenaga kerja yang sedikit, dan dikelola sendiri oleh pemilik usaha (Simmons, Armstrong & Durkin, 2008). Menurut Bank Dunia, UMKM merupakan suatu bisnis yang memenuhi dua dari tiga kriteria yaitu kekuatan karyawan, ukuran aset atau penjualan tahunan (Das, 2017).

Menurut Warkum Sumitro, usaha mikro kecil dan menengah adalah usaha yang dilakukan

oleh suatu perusahaan dengan tenaga kerja yang digunakan tidak melebihi dari 50 orang. (Warkum Sumitro, Azas-azas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), h. 168 2). Menurut Rudjito, UMKM adalah sebuah usaha yang membantu perekonomian Indonesia, karena dari adanya UMKM akan membuka lapangan pekerjaan baru dan meningkatkan devisa negara melalui pembayaran pajak badan usaha. (Aris Ariyanto dkk. (2021). *Enterpreneurial Mindsets & Skill*. Insan Cendekia Mandiri. Hal. 85).

Usaha skala mikro merupakan sebagian besar dari bentuk usaha mikro dan usaha kecil misalnya pedagang kaki lima, kerajinan tangan, usaha souvenir, dan sejenisnya. (Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung: Alfabeta, 2010), edisi revisi, h. 157).

Menurut penelitian Lifepal (2023), banyak pelaku usaha mikro yang mengalami kesulitan keuangan akibat musibah yang tidak terduga, seperti kecelakaan atau kebakaran tempat usaha. Dengan adanya perlindungan dari Asuransi Mikro, pelaku usaha dapat mengurangi beban finansial yang timbul akibat kejadian tak terduga tersebut, sehingga usaha mereka dapat terus berjalan tanpa hambatan yang signifikan (Lifepal, 2023).

Kelompok Usaha Kecil/Menengah di komplek perumahan RW 07 sudah berdiri sejak beberapa tahun yang lalu. Pada dasarnya usaha yang dilakukan oleh para ibu-ibu merupakan makanan kecil atau berbagai jenis makanan kecil untuk jajanan anak-anak sekolah dan penduduk sekitar. Kalau diperhatikan kegiatan mereka cukup aktif, hanya ada beberapa yang masih terlihat kekurangan dalam hal pemasarannya.

METODE PELAKSANAAN

Metode Kegiatan

Metode yang digunakan dalam kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini adalah pendekatan edukatif dan partisipatif, yang dilakukan melalui penyuluhan langsung kepada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di RW 07, Kelurahan Kayu Putih, Jakarta Timur. Penyuluhan ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman dan kesadaran para pelaku usaha tentang pentingnya Asuransi Mikro dalam menjaga keberlangsungan usaha mereka dari risiko finansial yang tidak terduga. Metode ini dipilih agar peserta mendapatkan pemahaman yang lebih baik melalui interaksi langsung dengan pemateri serta diskusi yang dapat menjawab pertanyaan dan kebutuhan mereka secara spesifik.

Pendekatan yang digunakan dalam kegiatan ini meliputi tiga metode utama, yaitu metode ceramah, metode diskusi interaktif, dan metode simulasi. Metode ceramah digunakan untuk menyampaikan informasi dasar mengenai konsep risiko, pentingnya asuransi, jenis-jenis <https://journal.thamrin.ac.id/index.php/JPKMHthamrin/article/view/2532/2360>

asuransi mikro yang tersedia, serta manfaat yang dapat diperoleh oleh para pelaku UMKM. Metode diskusi interaktif diterapkan untuk mendorong peserta berbagi pengalaman dan kendala yang mereka hadapi terkait perlindungan finansial usaha mereka, serta memberikan kesempatan kepada mereka untuk mengajukan pertanyaan dan mendapatkan solusi langsung dari pemateri. Metode simulasi digunakan untuk memberikan gambaran konkret mengenai cara kerja asuransi, termasuk simulasi perhitungan premi, manfaat pertanggungan, serta prosedur klaim yang harus dilakukan dalam berbagai skenario risiko yang mungkin terjadi. Selain itu, metode pendekatan langsung (door-to-door) juga diterapkan untuk menjangkau para pelaku UMKM yang mungkin mengalami kendala dalam menghadiri sesi penyuluhan secara kolektif. Dalam metode ini, tim pelaksana mengunjungi lokasi usaha peserta dan memberikan penjelasan singkat serta materi edukatif dalam bentuk cetak dan digital. Dengan kombinasi berbagai metode ini, diharapkan peserta dapat memahami konsep Asuransi Mikro dengan lebih baik dan termotivasi untuk mengimplementasikannya dalam usaha mereka.

Pelaksanaan Kegiatan

Pelaksanaan kegiatan PkM ini dilakukan dalam beberapa tahapan yang sistematis agar dapat berjalan secara efektif dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

1. Tahap Persiapan

Tahap awal dari kegiatan ini adalah persiapan yang meliputi identifikasi sasaran, koordinasi dengan pihak terkait, serta penyusunan materi penyuluhan. Sasaran utama dari kegiatan ini adalah sepuluh UMKM yang telah dipilih berdasarkan beberapa kriteria, seperti jenis usaha, tingkat risiko yang dihadapi, serta kebutuhan mereka akan perlindungan finansial. Setelah sasaran ditentukan, tim pelaksana melakukan koordinasi dengan perangkat RW dan RT setempat untuk memastikan pelaksanaan kegiatan dapat berjalan dengan lancar dan mendapatkan dukungan dari masyarakat.



Gambar 2. Koordinasi dengan Perangkat RT dan RW Setempat

Materi penyuluhan disusun berdasarkan kebutuhan peserta dan mencakup berbagai aspek penting, seperti pengenalan Asuransi Mikro, manfaat perlindungan keuangan, jenis-jenis risiko yang dapat diasuransikan, serta prosedur klaim asuransi. Selain materi tertulis, tim juga menyiapkan media pendukung seperti slide presentasi, video edukatif, serta contoh kasus nyata untuk memperjelas pemahaman peserta.

2. Tahap Implementasi

Kegiatan penyuluhan dilakukan secara langsung melalui dua metode utama, yaitu penyuluhan kelompok dan kunjungan individu (door-to-door). Penyuluhan kelompok dilaksanakan di lokasi yang telah disepakati bersama, seperti balai RW atau tempat yang mudah dijangkau oleh peserta. Dalam sesi ini, pemateri memberikan paparan materi secara sistematis, diikuti dengan sesi diskusi interaktif dan simulasi perhitungan premi serta klaim asuransi.

Selain penyuluhan kelompok, dilakukan juga pendekatan individual melalui kunjungan langsung ke tempat usaha peserta. Metode ini bertujuan untuk menjangkau pelaku UMKM yang tidak dapat menghadiri sesi penyuluhan kelompok, serta memberikan edukasi yang lebih personal dan sesuai dengan kondisi usaha masing-masing. Dalam kunjungan ini, peserta diberikan materi cetak serta penjelasan langsung mengenai manfaat Asuransi Mikro, prosedur pendaftaran, dan cara klaim jika terjadi risiko usaha.





Gambar 3. Kegiatan Penyuluhan Asuransi Mikro

Dalam sesi penyuluhan, materi yang diberikan meliputi:

- **Konsep Risiko dan Asuransi:** Pengertian risiko dalam usaha dan bagaimana asuransi dapat berperan sebagai mitigasi risiko.
- **Jenis-Jenis Asuransi Mikro:** Penjelasan mengenai berbagai jenis produk asuransi mikro yang tersedia, seperti asuransi kecelakaan diri, asuransi kesehatan, dan asuransi kematian.
- **Manfaat Asuransi Mikro:** Keuntungan yang diperoleh peserta asuransi, seperti perlindungan terhadap risiko usaha, keringanan beban finansial saat terjadi musibah, dan keberlangsungan usaha bagi ahli waris jika pemilik usaha mengalami kecelakaan atau meninggal dunia.
- **Prosedur Pendaftaran dan Klaim Asuransi:** Langkah-langkah yang harus dilakukan dalam mendaftar asuransi serta dokumen yang diperlukan saat mengajukan klaim.

Dalam sesi ini, peserta juga diberikan kesempatan untuk menyampaikan pertanyaan dan kendala yang mereka hadapi terkait perlindungan finansial usaha mereka. Sesi diskusi interaktif ini memungkinkan adanya tukar pikiran antara peserta dan pemateri, sehingga solusi yang diberikan dapat lebih aplikatif dan sesuai dengan kebutuhan mereka.

3. Tahap Evaluasi dan Tindak Lanjut

Setelah kegiatan penyuluhan selesai, dilakukan evaluasi untuk mengukur efektivitas kegiatan dan tingkat pemahaman peserta. Evaluasi dilakukan melalui kuisioner yang diberikan kepada peserta untuk mengetahui sejauh mana mereka memahami materi yang telah disampaikan. Selain itu, dilakukan juga wawancara singkat dengan beberapa peserta untuk mendapatkan masukan mengenai manfaat yang mereka

peroleh serta kendala yang masih mereka hadapi terkait implementasi Asuransi Mikro dalam usaha mereka.

Sebagai tindak lanjut dari kegiatan ini, tim pelaksana juga memberikan bimbingan lebih lanjut bagi peserta yang ingin mendaftarkan usahanya dalam program Asuransi Mikro. Tim memberikan pendampingan dalam proses pendaftaran serta membantu peserta dalam memahami ketentuan polis asuransi yang sesuai dengan kebutuhan mereka. Selain itu, tim juga berencana untuk melakukan monitoring secara berkala guna memastikan bahwa para peserta benar-benar menerapkan pengetahuan yang telah mereka peroleh dalam kegiatan ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Dengan metode dan pelaksanaan kegiatan yang sistematis ini, diharapkan terjadi peningkatan kesadaran dan pemahaman para pelaku UMKM mengenai pentingnya Asuransi Mikro dalam menjaga keberlangsungan usaha mereka. Kegiatan ini juga bertujuan untuk mendorong lebih banyak pelaku usaha kecil untuk berpartisipasi dalam program asuransi, sehingga mereka memiliki perlindungan keuangan yang lebih baik dalam menghadapi risiko yang tidak terduga.

Selain itu, hasil yang diharapkan dari kegiatan ini meliputi:

1. **Peningkatan Pengetahuan dan Kesadaran** – Para peserta memahami konsep dasar asuransi, jenis-jenis asuransi mikro, manfaat yang diperoleh, serta prosedur klaim dengan lebih baik.
2. **Partisipasi Aktif dalam Asuransi Mikro** – Diharapkan para peserta termotivasi untuk mendaftarkan usaha mereka dalam program Asuransi Mikro guna melindungi aset dan keberlanjutan usaha mereka.
3. **Dampak Jangka Panjang bagi UMKM** – Dengan adanya perlindungan finansial yang memadai, para pelaku UMKM dapat lebih fokus dalam mengembangkan usaha mereka tanpa harus khawatir terhadap risiko finansial yang tidak terduga.

Dengan adanya kegiatan ini, diharapkan UMKM di RW 07, Kelurahan Kayu Putih, dapat lebih tangguh dalam menghadapi berbagai tantangan bisnis serta memiliki perlindungan finansial yang lebih baik melalui partisipasi dalam program Asuransi Mikro.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) yang

dilakukan di RW 07, Kelurahan Kayu Putih, Jakarta Timur, dapat disimpulkan bahwa penyuluhan mengenai Asuransi Mikro bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memberikan dampak positif dalam meningkatkan pemahaman dan kesadaran mereka terhadap pentingnya perlindungan finansial dalam usaha. Melalui metode ceramah, diskusi interaktif, serta pendekatan langsung (door-to-door), peserta mendapatkan wawasan yang lebih baik mengenai konsep risiko, manfaat Asuransi Mikro, serta prosedur klaim yang harus dilakukan apabila terjadi risiko yang menyebabkan kerugian.

Kegiatan ini menunjukkan bahwa masih banyak pelaku UMKM yang belum memahami secara mendalam tentang Asuransi Mikro, terutama dalam hal manfaat serta proses pendaftaran dan klaim. Namun, setelah mendapatkan penyuluhan, sebagian besar peserta menunjukkan minat yang tinggi untuk mempertimbangkan penggunaan asuransi sebagai bentuk perlindungan terhadap risiko usaha mereka. Hal ini terlihat dari antusiasme peserta dalam diskusi serta banyaknya pertanyaan yang diajukan terkait kebijakan asuransi yang paling sesuai dengan kebutuhan mereka.

Lebih lanjut, penyuluhan ini juga berhasil memberikan pemahaman kepada peserta mengenai bagaimana Asuransi Mikro dapat membantu mereka dalam menghadapi situasi darurat, seperti kecelakaan, kehilangan aset, atau bencana alam, tanpa harus mengandalkan tabungan pribadi yang dapat menghambat kelangsungan usaha. Dengan premi yang terjangkau, yaitu Rp40.000 per tahun, peserta kini memahami bahwa Asuransi Mikro adalah solusi yang dapat membantu mengurangi dampak finansial akibat risiko yang tidak terduga.

Secara keseluruhan, kegiatan ini berhasil meningkatkan kesadaran dan pengetahuan peserta tentang Asuransi Mikro serta manfaatnya bagi keberlangsungan usaha mereka. Dengan adanya kegiatan ini, diharapkan para pelaku UMKM di RW 07 dapat lebih siap menghadapi berbagai risiko yang mungkin terjadi dan memiliki perlindungan finansial yang lebih baik untuk usaha mereka.

REFERENSI

- Ayat, s. (2003). *manajemen risiko*. jakarta: PT. Gema Akastri.
- Ayat, s. (2012). *pengantar asuransi*. jakarta: sekolah tinggi manajemen asuransi trisakti.
- Alma, Buchari. (2010). *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta. Edisi revisi.
- Ariyanto, Aris dkk. (2021). *Entrepreneurial Mindsets & Skill*. Insan Cendekia Mandiri.
- Badan Pusat Statistik (BPS). (2023). *Data dan Statistik UMKM di Indonesia*. Jakarta: BPS.
- Bank Indonesia. (2020). *Laporan Perkembangan UMKM di Indonesia*. Jakarta: Bank Indonesia.

BRI General Insurance *Asuransi Mikro BRINS Kerusakan Tempat Usaha*

Keuangan, d. k. (2022, januari 05). *layanan keuangan tanpa kantor dalam rangka keuangan inklusif* . Retrieved from peraturan otoritas jasa keuangan : <https://www.ojk.go.id/id/regulasi/Documents/Pages/Layanan-Kuangan-Tanpa-Kantor-dalam-Rangka-Keuangan-Inklusif-POJK%201%20-%2003%20-%202022.pdf>

Kementerian Koperasi dan UKM RI. (2021). *Statistik UMKM Tahun 2021*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM RI.

Kitab Undang-Undang Hukum Dagang (KUHD). (2022). *Regulasi dan Ketentuan Hukum dalam Asuransi dan Keuangan*. Jakarta: Gramedia Pustaka.

Lembaga Penjamin Simpanan (LPS). (2021). *Peningkatan Literasi Keuangan dan Inklusi Keuangan melalui Asuransi Mikro*. Jakarta: LPS.

Lifepal.co.id. (2023). *Manfaat Asuransi dan Pengajuan Klaim yanBRI Life*. (2024). *Produk Asuransi Mikro KKM untuk UMKM*. [Online] Tersedia di: <https://bri.life.co.id>

Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2015). *Buku Saku OJK: Asuransi Mikro*. Edisi Kedua.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2017). *Surat Edaran OJK Nomor 9/SEOJK.05/2017 tentang Asuransi Mikro dan Saluran Pemasaran Produk Asuransi Mikro*.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2020). *Peraturan OJK Nomor 19/SEOJK.05/2020 tentang Saluran Produk Asuransi dan Pemasaran Produk Asuransi*.

Otoritas Jasa Keuangan (OJK). (2022). *Surat Edaran OJK Nomor 31/SEJK.05/2022 tentang Saluran Pemasaran Produk Asuransi melalui Kerjasama dengan Bank (Bancassurance)*.

Sumitro, Warkum. (2004). *Azas-azas Perbankan Islam dan Lembaga-lembaga Terkait*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. (2008). *Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. Jakarta: Kementerian Hukum dan HAM RI.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 *Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)*. (2008). Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 40 Tahun 2014 *Tentang Perasuransian*. (2014). Jakarta: Otoritas Jasa Keuangan